

**\*ISG** Provider Lens™

# Microsoft Ecosystem

SharePoint Integration

Brasil 2020

Quadrant  
Report



Um relatório de pesquisa comparando pontos fortes, desafios e diferenciadores competitivos dos fornecedores.

Customized report courtesy of:



Maio 2020

## Sobre este Relatório

A Information Services Group, Inc. é exclusivamente responsável pelo conteúdo deste relatório. A menos que citado de outra forma, todo o conteúdo, incluindo ilustrações, pesquisa, conclusões, afirmações e posições contidas neste relatório foram desenvolvidas por, e são de propriedade exclusiva da Information Services Group Inc.

A pesquisa e análise presentes neste relatório incluem pesquisa do programa ISG Provider Lens™, programas ISG Research™ em curso, entrevistas com consultores da ISG, reuniões de apresentação dos provedores de serviços e análises de informações de mercado disponíveis publicamente a partir de múltiplas fontes. Os dados coletados para este relatório representam informações que eram atuais Março 2020. A ISG reconhece que muitas fusões e aquisições podem ter ocorrido desde aquele período, mas tais mudanças não estão refletidas neste relatório.

Todas as referências a respeito de receitas estão em dólares americanos (\$ US), a menos que expressamente disposto em sentido contrário.

O autor deste relatório é Mauricio Ohtani. Os editores são Jan Erik Aase e Blair Hanley Frank.



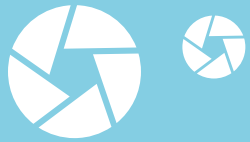
A ISG Provider Lens™ fornece estudos, pesquisas e consultoria práticas, de vanguarda, focando em tecnologia e nos pontos fortes e fracos de provedores de serviços, e em como estão posicionados com relação a seus pares no mercado. Esses relatórios fornecem insights influentes acessados por nossa ampla base de consultores, que estão ativamente aconselhando negócios de terceirização, bem como muitos clientes corporativos da ISG, que são potenciais terceirizadores.

Para mais informações sobre os estudos Provider Lens™ da ISG, por favor, mande um e-mail para [ISGLens@isg-one.com](mailto:ISGLens@isg-one.com), ligue para +1.203.454.3900 ou visite [ISG Provider Lens™](https://www.isg-one.com/ISG-Provider-Lens).



A ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria recomendatória e serviços de eventos executivos com foco em tendências do mercado e tecnologias disruptivas causando mudanças na computação corporativa. A ISG Research™ entrega diretrizes que ajudam negócios a acelerar o crescimento e criar mais valor comercial.

Para mais informações sobre as assinaturas da ISG Research, envie um e-mail para [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), ligue para +1.203.454.3900 ou acesse [research.isg-one.com](https://www.research.isg-one.com).



- 1** Sumário Executivo
- 3** Introdução
- 14** SharePoint Integration
- 27** Metodologia

© 2020 Information Services Group, Inc. Todos os Direitos Reservados. A reprodução desta publicação, em qualquer meio, sem permissão prévia é estritamente proibida. As informações contidas neste relatório são baseadas nos melhores e mais confiáveis recursos disponíveis. As opiniões expressas neste relatório refletem o julgamento da ISG no momento deste relatório e estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio. A ISG não tem responsabilidade em casos de omissões, erros ou informações incompletas neste relatório. A ISG Research™ e a ISG Provider Lens™ são marcas registradas da Information Services Group, Inc.



## SUMÁRIO EXECUTIVO

A Microsoft está presente no Brasil há 30 anos. Durante esse período, a empresa construiu um ecossistema composto por 20.000 parceiros e revendedores espalhados por todo o país. Quando focamos apenas nos provedores de serviços, esse número é de cerca de 2.000 parceiros de serviços e soluções da Microsoft. Além desse número significativo de parceiros, a empresa construiu 13 centros de inovação localizados em 11 cidades. A infraestrutura operacional do Office 365 e da Azure é dividida em dois data centers que dão suporte a alta demanda do mercado local. O Microsoft Technology Center (MTC) em São Paulo é o maior MTC da América Latina.

À medida que a Microsoft expande seu portfólio de produtos, ela transfere seus serviços complexos e de valor agregado para sua rede de parceiros. O desafio para esses parceiros é migrar e gerenciar uma variedade de aplicações, incluindo softwares que não são da Microsoft, e fazê-los funcionar na Azure ou em outras nuvens. No outro extremo desse espectro está o cliente, com um interesse crescente na nuvem, que procura encontrar no provedor de serviços o parceiro ideal para apoiar sua jornada digital.

O ritmo de crescimento do mercado de nuvem está acelerando. Muitas organizações no Brasil estão aumentando o volume de sua carga de trabalho na nuvem, refletindo que o custo não é mais uma preocupação importante e uma confiança crescente nas medidas de segurança disponíveis. A ISG identificou um grande número de parceiros com o emblema Azure Expert MSP no ecossistema e vários parceiros globais de serviços estão entrando no país para aproveitar a crescente preferência pela Azure como plataforma de nuvem. Esses recém-chegados trazem experiência considerável, conhecimento e amplos recursos com mais certificações em comparação com os principais parceiros da Microsoft no ecossistema.

Os fornecedores que aparecem neste estudo, especialmente os competidores locais, devem ser tão adaptáveis e ágeis quanto as empresas globais que são capazes de atingir os mais altos níveis de competência e habilidade. Enquanto os provedores de serviços globais preferem contas grandes, os competidores locais devem explorar o crescente volume de oportunidades no mercado intermediário, que está crescendo rapidamente. As observações destacadas neste estudo visam ajudar os provedores em suas decisões de investir na obtenção de mais competência e conhecimento. Os quadrantes identificados são MSP (Provedores de Serviços Gerenciados) na Azure, SAP na Azure, Integração do Office365 e Integração do SharePoint.

Resumo das observações quanto ao mercado de Azure MSP:

- É provável que os MSPs do futuro, especialmente o Azure MSP da Azure, sejam indistinguíveis dos SIs (integradores de serviços) e dos revendedores de valor agregado (VARs) do passado. As expectativas dos clientes dos MSPs estão se expandindo rapidamente para incluir funções de SI e de VAR mais tradicionais, incluindo desenvolvimento de aplicações e DevOps. Enquanto isso, o programa de licenciamento de parceiros da Azure que mais cresce da Microsoft é o programa Cloud Solution Provider (CSP), que permite que os parceiros incorporem as tecnologias da Microsoft em suas próprias soluções.
- Embora a maioria dos clientes ainda não esteja pronta para utilizar efetivamente os recursos de inteligência artificial (IA), incluindo aprendizado de máquina (ML), a Microsoft está avançando no desenvolvimento e implementação de IA na Azure. Os MSPs precisarão investir significativamente em recursos e treinamento relacionados à IA, a fim de adquirir e manter altos níveis de certificação e parcerias do Microsoft Azure. Isso obscurecerá ainda mais as linhas entre os MSPs da Azure e os SIs e VARs tradicionais.

- As expectativas e demandas dos clientes em relação à ampla IoT e aos recursos avançados de análise de dados estão crescendo rapidamente. Essas funcionalidades estão começando a trazer diferenciação entre os MSPs em termos da Azure e ajudarão a acelerar o uso da IA na Azure em um futuro próximo.

No mercado de SAP na Azure, a ISG tem observado os parceiros do ecossistema SAP se expandirem com uma estratégia definitiva para o mercado intermediário. A ISG estima o mercado brasileiro de serviços de SAP em US\$ 2,3 bilhões. As barreiras técnicas iniciais e a resistência do cliente em mover o ERP (Enterprise Resource Planning) para a nuvem estão desaparecendo gradualmente com os casos de uso do S/4HANA em execução na nuvem com mais segurança do que na hospedagem local. A SAP tem se movido agressivamente para adotar a nuvem, anunciando, assim, o "*end-of-life*" para o desenvolvimento legado local e suporte.

- O Microsoft Azure é a segunda maior nuvem pública e compreende 140 regiões disponíveis em 18 países, incluindo uma região no Brasil. A Microsoft oferece incentivos para seus parceiros do canal, levando, assim, ao rápido crescimento deste mercado. Muitos parceiros da SAP são parceiros da Microsoft.
- A SAP e a Microsoft têm uma parceria de 25 anos. Elas trabalham juntas no desenvolvimento de soluções e integração de mais de 250 aplicações e serviços SaaS. O Microsoft Azure é certificado pela SAP em 21 configurações.
- Com cerca de 20.000 parceiros em seu ecossistema, a Microsoft é a principal organização de vendas de software do país e chega aos clientes da SAP à frente dos concorrentes, com descontos atraentes ao combinar o licenciamento de software corporativo e o Office 365 com outros produtos relacionados.

Em relação ao SharePoint, vemos uma mudança, em parte impulsionada pela Microsoft e em parte por provedores de serviços que trabalham com o SharePoint e o Office

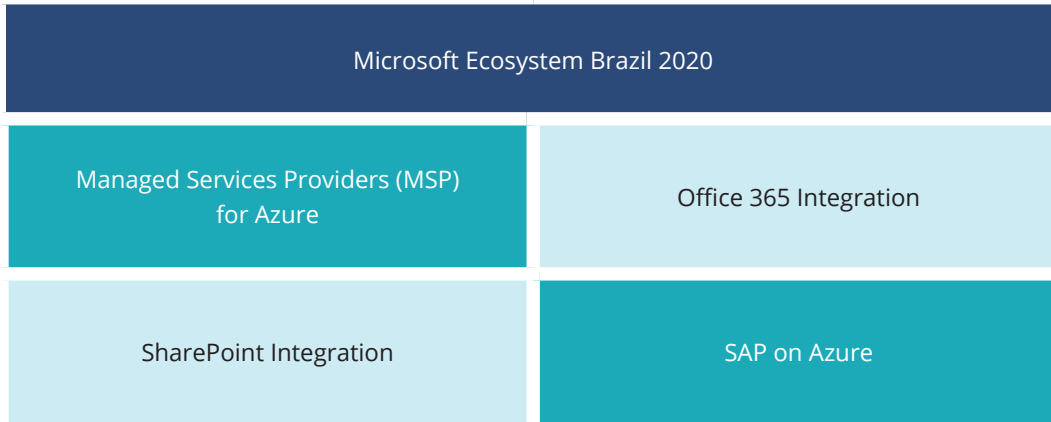
365. O Microsoft Teams está reunindo parte do compartilhamento e colaboração que antes pertencia ao SharePoint. E já vemos a maioria dos fornecedores se afastando dos negócios autônomos do SharePoint e posicionando o SharePoint como uma base de gerenciamento de conteúdo e arquivo, especialmente em migrações e integrações complexas, permitindo a transformação e o aprimoramento digital dos negócios.

Por fim, observando a integração do Office 365, a combinação e o uso inteligente do SharePoint, OneDrive, Office 365, Skype for Business (por enquanto) e Microsoft Teams, permite que as organizações tenham a profundidade e amplitude do local de trabalho moderno implementado e permite uma colaboração bem integrada. Ela também traz serviços aprimorados de diretório, recursos de gerenciamento de direitos digitais e outros recursos principais de gerenciamento digital de local de trabalho/negócios digitais. Mais de 20% dos funcionários corporativos usam o Office 365 como um serviço baseado em nuvem, tornando-o um dos serviços em nuvem mais utilizados, se não o mais amplamente utilizado em todo o mundo. Como o Office em geral é a plataforma de produtividade de trabalho corporativo de fato, o Office 365 se torna o componente principal das plataformas de local de trabalho digital.

- A ISG estima que pelo menos metade dos negócios de um provedor que implementa e integra o Office 365 começa com empresas que buscam a migração e modernização do software de produtividade empresarial. Isso sugere a exigência de um certo desenvolvimento e implementação do básico, e ferramentas e habilidades de integração.
- À medida que um número crescente de empresas percebe o potencial e a eficácia do Office 365 para habilitar e estender os espaços de trabalho digitais, os negócios do Office 365 se tornam cada vez mais amplos, e os recursos exigidos dos provedores de serviços aumentam substancialmente.

# Introdução

Simplified presentation



Source: ISG, 2020

## Definição

Com o universo do software corporativo migrando para a nuvem, as empresas exigem mais e melhores serviços de TI para migrar aplicativos existentes e dados, para implementar novos softwares (ou novas versões de software) na nuvem e integrá-los a bancos de dados, outras aplicações, redes corporativas e outras nuvens.

Este relatório resume nossas avaliações de mais de duas dúzias de provedores de serviços de TI que oferecem e às vezes se especializam em serviços para migrar, implementar, integrar e gerenciar aplicações de negócios principais para e com a nuvem do Microsoft Azure. Especificamente, a ISG avalia provedores que oferecem serviços para grandes empresas, relacionados a quatro áreas: serviços gerenciados para otimizar a Azure como plataforma e recurso; serviços para migrar,

## Definition (cont.)

implementar, integrar e gerenciar a integração do Microsoft Office 365; integração com Microsoft SharePoint; e serviços para fazer o mesmo com o SAP na Azure. A metodologia usada no desenvolvimento dessas avaliações pode ser encontrada posteriormente neste relatório.

O estudo é a base para entender o posicionamento, as abordagens, os principais relacionamentos e as considerações de entrada no mercado dos fornecedores. Os consultores da ISG e os clientes corporativos também usam as informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos atuais com fornecedores e possíveis novos compromissos.

## Escopo do Relatório

Este relatório posiciona os provedores de serviços de TI em quadrantes relacionados a cada uma das quatro áreas ilustradas abaixo:

### **Managed Services Providers (MSP) for Azure**

Os provedores de serviços gerenciados para nuvens públicas como a Azure oferecem serviços profissionais e gerenciados, além das plataformas de hiperescala de infraestrutura como serviço (IaaS) e plataforma como serviço (PaaS) para nuvens públicas de provedores de serviços de terceiros. Em uma escala mais ampla, esses serviços incluem provisionamento, análise preditiva e em tempo real, além de monitoramento e gerenciamento operacional da nuvem pública e do ambiente de várias nuvens de um cliente. O objetivo é maximizar o desempenho do trabalho na nuvem, reduzir custos e garantir conformidade e segurança. Normalmente, plataformas e ferramentas especialmente desenvolvidas ou licenciadas para gerenciamento de nuvem são usadas para fornecer aos clientes o mais alto nível de automação e a transparência necessária sobre o conjunto de recursos de nuvem gerenciada em termos de utilização e custos de capacidade, incluindo gerenciamento independente.

## Definition (cont.)

### **SAP on Azure**

Os provedores de serviços que oferecem a provisão para sistemas SAP, como SAP HANA ou plataformas no Microsoft Azure e seu gerenciamento central são avaliados. Os serviços prestados regularmente por essas empresas incluem consultoria em arquitetura e análise de requisitos para o cenário de aplicações, design técnico com suporte para configuração, implantação, gerenciamento de escalação, gerenciamento de alterações e falhas, suporte, otimização e relatórios.

Portanto, esse grupo selecionado de provedores de serviços de TI profissionais é responsável por implementar e garantir a operação subsequente. Os prestadores de serviços não apenas (exclusivamente) ajudam a implementar a Azure como uma simples substituição de hardware ou extensão de hardware (IaaS) nas empresas clientes, mas também otimizam, projetam e desenvolvem novos processos e fluxos de negócios como parte do gerenciamento da plataforma através de uma combinação de serviços próprios, serviços SAP e serviços Microsoft Azure.

Os provedores de serviços nessa categoria não precisam apenas de certificações especiais da Microsoft, por exemplo, para a plataforma em nuvem Azure, mas também de foco em SAP ou parcerias para se manter informados sobre produtos SAP e alterações de plataforma e seus efeitos nos cenários e aplicações do sistema de TI e processos de negócios.

### **SharePoint Integration**

Como parte da integração SharePoint, a ISG avalia provedores de serviços, integradores e consultores, entre outros, que oferecem soluções e serviços em todo o SharePoint - em particular, serviços de integração e implementação para cenários locais e híbridos. Além da integração real do SharePoint, também inclui integração conjunta com sistemas corporativos amplamente utilizados, como SAP, Microsoft Dynamics 365 e Salesforce.

### **Office 365 Integration**

Nos últimos anos, o Office 365 se tornou a principal solução de produtividade do Office como serviço (SaaS). A introdução do Office 365 não se refere apenas ao provisionamento integrado do cliente Office, Exchange Online, SharePoint Online e Skype for Business, no contexto do Active Directory e gerenciamento de direitos, mas também fornece um pacote rápido de produtividade de alta qualidade, independente de dispositivo, que permite um trabalho em equipe contínuo, independentemente da localização e que pode ser adaptado ao usuário. Para permitir isso, são necessários serviços de integração e implementação. São avaliados os provedores de serviços que oferecem serviços dedicados para migração, implementação e serviços de suporte contínuo (suporte, serviços gerenciados, entre outros) do Office 365.



## Classificações de Fornecedor

Os quadrantes da ISG Provider Lens™ foram criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro segmentos, onde os fornecedores estão posicionados em conformidade.

### Leader

Os líderes (leaders) entre os distribuidores/fornecedores, têm um produto altamente atraente e oferta de serviços, bem como um mercado muito forte e posição competitiva; eles cumprem todas as exigências para o cultivo bem-sucedido do mercado. Eles podem ser considerados como formadores de opinião, fornecendo impulsos estratégicos ao mercado. Também garantem força inovadora e estabilidade.

### Product Challenger

Os desafiadores com produto (product challengers) oferecem um portfólio de produtos e serviços que fornece uma cobertura de exigências corporativas acima da média, mas também não são capazes de fornecer os mesmos recursos e pontos fortes que os líderes em relação às categorias de cultivo de mercado individuais. Com frequência, isso se deve ao tamanho do respectivo distribuidor ou de sua fraca projeção/foco no respectivo segmento alvo (quadrante).

### Market Challenger

Desafiadores com mercado (Market challengers) também são muito competitivos, mas ainda há potencial para ampliação de seu portfólio, e eles claramente ficam atrás dos líderes. Com frequência, os desafiadores com mercado são fornecedores estabelecidos, mas de certa forma lentos na abordagem de novas tendências, devido ao tamanho e estrutura da empresa, tendo, portanto, algum potencial para otimizar seus portfólios e aumentar suas atratividades.

### Contender

Competidores em geral (Contenders) ainda precisam de produtos e serviços maduros ou profundidade e amplitude suficientes de suas ofertas, enquanto também mostram alguns pontos fortes e potenciais de melhorias em seus esforços de cultivo de mercado. Esses distribuidores são frequentemente generalistas ou focados em um nicho de mercado.

## Classificações de Fornecedor (cont.)

Cada quadrante ISG Provider Lens™ pode incluir um ou mais fornecedores de serviços que a ISG acredita ter forte potencial para alcançar o quadrante de leader.

### Rising Star

Rising stars são “estrelas em ascensão”, basicamente são fornecedores com alto potencial no futuro. Ao receber o selo rising star, tais empresas têm um portfólio promissor, incluindo o roteiro necessário e um foco adequado nas tendências-chave do mercado e exigências dos clientes. Além disso, o rising star tem excelente gerenciamento e entendimento do mercado local. Este selo somente é dado a distribuidores ou fornecedores de serviços que fizeram grande progresso em seus objetivos nos últimos 12 meses e estão em um bom caminho para alcançar o quadrante de líderes nos próximos 12-24 meses, em função de seu impacto e força inovadora acima da média.

### Not In

Esse fornecedor de serviços ou distribuidor não foi incluído neste quadrante porque a ISG não conseguiu obter informações suficientes para posicioná-lo. Essa omissão não implica que o fornecedor de serviços ou distribuidor não fornece tal serviço.

## Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 1 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
Accenture (Avanade)	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Amaris	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
Armis	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
Atos	● Product Challenger	● Market Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Brasoftware	● Contender	● Contender	● Market Challenger	● Contender
Capgemini	● Product Challenger	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger
Cloud Target	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Cognizant	● Product Challenger	● Product Challenger	● Leader	● Leader
Compasso	● Rising Star	● Not In	● Market Challenger	● Market Challenger
Cyber	● Not In	● Not In	● Contender	● Contender
Dedalus	● Leader	● Product Challenger	● Not In	● Leader

## Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 2 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
DXC	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Embratel	● Contender	● Not In	● Contender	● Contender
FCamara	● Leader	● Not In	● Leader	● Market Challenger
HCL	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Not In
IBM	● Product Challenger	● Leader	● Leader	● Leader
Infosys	● Leader	● Leader	● Not In	● Leader
Iteris	● Market Challenger	● Not In	● Contender	● Contender
ITSS	● Contender	● Market Challenger	● Not In	● Not In
Logicalis	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
myCloudDoor	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Processor	● Contender	● Not In	● Rising Star	● Rising Star

## Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 3 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
Reply	● Product Challenger	● Not In	● Contender	● Contender
RHC	● Contender	● Not In	● Not In	● Contender
Seidor	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Not In
SGA	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Softtek	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
SoftwareONE	● Leader	● Not In	● Leader	● Leader
Solo Network	● Product Challenger	● Not In	● Leader	● Leader
Solutis	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In
Sonda IT	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
SysMap	● Contender	● Not In	● Contender	● Contender
TCS	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger

## Microsoft Ecosystem - Lista de Participantes 4 de 4

	Managed Service Provider (MSP) for Azure	SAP on Azure	SharePoint Integration	Office 365 Integration
Tech Mahindra	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger	● Product Challenger
Telefónica	● Contender	● Not In	● Market Challenger	● Rising Star
Teltec	● Market Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
TIVIT	● Leader	● Leader	● Product Challenger	● Product Challenger
T-Systems	● Rising Star	● Leader	● Not In	● Not In
Unisys	● Product Challenger	● Not In	● Leader	● Leader
Valtech	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
Venha Pra Nuvem	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader
Vexia	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender
Westcon	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger
Wipro	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In



# Microsoft Ecosystem Quadrantes



## CONTEXTO DO EMPREENDIMENTO —

### SharePoint Integration

Este relatório é relevante para empresas de todos os setores do Brasil que avaliam parceiros de integração do Microsoft SharePoint.

Neste relatório de quadrantes, a ISG apresenta o atual posicionamento de mercado dos provedores de serviços do SharePoint no Brasil e como eles interagem com os principais desafios empresariais da região. A ISG vê uma dificuldade fundamental no ecossistema de provedores: como todos eles estão fornecendo serviços sobre um conjunto comum de funcionalidades criadas pela Microsoft, pode ser difícil diferenciar os provedores.

Embora a ISG tenha avaliado os recursos dos parceiros de integração do Office 365 separadamente, as opções de arquitetura da Microsoft significam que a maioria das empresas no Brasil, como suas contrapartes no resto do mundo, trabalha com um provedor para a integração do SharePoint e do Office 365.

A ISG também conclui que as empresas brasileiras enfrentam desafios de gerenciamento de mudanças organizacionais com a adoção de novas funcionalidades no SharePoint e no Office 365. É fundamental para as empresas, independentemente do seu tamanho, encontrar parceiros de provedores de serviços que possam ajudá-los a gerenciar essa complexidade.

**Os líderes de TI e tecnologia** devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e fracos dos prestadores de serviços no ecossistema do SharePoint.

**Os líderes de tecnologia do local de trabalho** devem ler este relatório para entender como os provedores de serviços podem ajudar na adoção da tecnologia da Microsoft, especialmente porque as mudanças na tecnologia levam a desafios significativos no gerenciamento de mudanças organizacionais. O relatório também pode ajudar os líderes do local de trabalho a avaliar o universo de possíveis parceiros disponíveis para implementação e integração do SharePoint com mais eficiência.

**Os profissionais de gerenciamento de fornecedores e sourcing** devem ler este relatório para desenvolver um melhor entendimento do cenário atual de fornecedores de integração do SharePoint e para ajudá-los a distinguir os concorrentes em uma área muito disputada.

**Os líderes de gerenciamento de informações e conhecimento** devem ler este relatório para entender melhor o posicionamento dos fornecedores, bem como as principais tendências no ecossistema de fornecedores, para que possam identificar seus parceiros em potencial.



## SHAREPOINT INTEGRATION

### Definição

O Microsoft SharePoint tem sido a plataforma corporativa dominante para compartilhamento centralizado de dados e documentos e continua sendo uma parte crítica do gerenciamento de informações corporativas. Enquanto muitas vezes considerado um pouco limitado, o SharePoint ainda atende ou excede as necessidades de uma empresa por uma estrutura de partilha de documentos sólida.

A ISG está testemunhando uma mudança, parcialmente motivada pela Microsoft e parcialmente pelos provedores de serviços que trabalham com o SharePoint e o Office 365. O Microsoft Teams está assumindo parte do compartilhamento e colaboração que antes eram dominados pelo SharePoint. Vemos a maioria dos provedores se afastando dos negócios autônomos do SharePoint e posicionando-o como uma base de gerenciamento de conteúdo e arquivo, especialmente em migrações e integrações complexas, permitindo a transformação e o aprimoramento dos negócios digitais.

### Microsoft Ecosystem SharePoint Integration

2020  
Brazil



Source: ISG Research 2020

## SHAREPOINT INTEGRATION

### Definição (cont.)

Enquanto isso, o SharePoint continua como um recurso crítico, e os serviços para implementar e integrar o SharePoint permanecem importantes para as empresas. De fato, vemos uma sincronidade notável entre as iniciativas do SharePoint e do Office 365. Os provedores de serviços relatam especialmente que os dois estão sendo cada vez mais implementados em conjunto como parte das migrações para Azure em larga escala.

Nesta seção, avaliamos provedores de serviços, SIs e empresas de consultoria que oferecem soluções de SharePoint, especialmente aquelas que oferecem serviços de integração e implementação para cenários locais e híbridos. Isso inclui provedores que oferecem implementação e integração do SharePoint como parte de implementações e migrações para Azure em larga escala.

### Critérios de Elegibilidade

- Escopo e profundidade do portfólio de serviços na integração de SharePoint;
- Desenvolvimento de portfólio (roteiro);
- Tamanho da equipe de especialistas para integração de SharePoint;
- Conhecimento e número de clientes do provedor de serviços para integração de SharePoint;
- Número e reputação de referências em relação à integração de SharePoint;
- Experiência e número de certificações (gold)
- Posição como inovador de mercado;
- Alto grau de automação.

## SHAREPOINT INTEGRATION

### Observações

Atualmente, encontramos vários fornecedores, praticamente todos no mercado de serviços, recrutando desenvolvedores experientes de SharePoint no Brasil. Isso refuta os especialistas que sugeriram que o produto estava morrendo, obrigando-os a revisar suas opiniões e reconhecer que o produto continua e está vendo uma expansão total na maioria dos mercados. Os fornecedores no Brasil destacam que a implementação e integração do SharePoint geralmente andam de mãos dadas com a migração de aplicações do Office e implantações e integrações do Office 365; isso se dá particularmente no contexto dos esforços de modernização de aplicações em larga escala.

O SharePoint continua sendo a plataforma dominante de compartilhamento de documentos e gerenciamento de informações para empresas que usam o conjunto da Microsoft como ponto central em seu ambiente de negócios. Ao mesmo tempo, as equipes da Microsoft vêm ganhando força, canibalizando a participação de mercado do SharePoint em termos de utilidade, mesmo que complementem um ao outro.

O SharePoint como uma oferta autônoma não desaparecerá tão cedo; sua funcionalidade permanece significativa, com a Microsoft e os provedores de serviços obtendo receitas consideráveis com ele. Várias empresas estão se aproximando de fornecedores confiáveis para determinar como podem aproveitar melhor as instâncias existentes do SharePoint com aplicações, sistemas e processos adicionais e estendê-las e expandi-las de maneira econômica através dos serviços gerenciados do SharePoint e do SharePoint como serviço baseado em nuvem.

Um diferencial significativo entre os provedores pode ser a habilidade de seus desenvolvedores de SharePoint. Os principais fornecedores envolvem funcionários com experiência em Infraestrutura de Edição do SharePoint, Infraestrutura de Gerenciamento de Conteúdo Corporativo, Taxonomia do SharePoint e Recursos de Pesquisa. Como os ambientes de trabalho móveis se tornaram a nova norma, a experiência na criação de aplicações de web otimizados para dispositivos móveis na plataforma SharePoint está se tornando muito importante.

## ACCENTURE (AVANADE)

### Visão Geral

A Accenture possui, com a Avanade, um grande negócio de SharePoint, com a empresa implementando ou integrando a solução. No Brasil, a Avanade possui mais de 1.000 funcionários em seus quatro escritórios, com sede em São Paulo. Desde a sua criação, a Avanade adquiriu cinco empresas fora do Brasil focadas no desenvolvimento e implementação de soluções Microsoft Office e Dynamics. Como a maioria de seus concorrentes, a Accenture oferece implementação e integração do SharePoint como parte das iniciativas maiores do Office 365. A Avanade e a Accenture foram reconhecidas como Parceiras da Microsoft Alliance do ano 15 vezes, mais recentemente em 2019, pelo 12º ano consecutivo.

### Pontos Fortes

**Conhecimento adquirido pelo uso:** A Avanade usa o SharePoint Online como intranet, extranet e *site* público. O ambiente colaborativo é usado pelas equipes, consultores e clientes do projeto, permitindo flexibilidade para adicionar e excluir *sites*, além de facilitar a autenticação de acesso do usuário.

**Relação mutuamente benéfica que promove o desenvolvimento:** A Avanade é uma joint venture entre a Accenture e a Microsoft, permitindo o envolvimento mútuo no desenvolvimento de produtos e serviços. A Accenture é conhecida por seus recursos de desenvolvimento de SharePoint, onde se concentra na infraestrutura de edição do SharePoint, infraestrutura de gerenciamento de conteúdo corporativo, taxonomia do SharePoint e recursos de pesquisa.

**SharePoint para colaboração de conteúdo:** A Microsoft não promove o SharePoint para colaboração em equipe. O Microsoft Teams surgiu como a opção preferencial para o trabalho colaborativo em equipe. O SharePoint faz parte dele em termos de armazenamento de conteúdo; os compromissos de colaboração reais acontecem nas equipes. A colaboração do SharePoint é uma colaboração de conteúdo e a Avanade ajuda os clientes a criar e manter a plataforma, fornecendo um conjunto abrangente de serviços gerenciados para tirar o melhor proveito da solução.

### Pontos de Atenção

A interdependência da Accenture, Avanade e Microsoft pode dificultar o discernimento de responsabilidades relacionadas a alguns aspectos do uso e manutenção do SharePoint.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A combinação da Avanade, Accenture e Microsoft permite sinergias construtivas no desenvolvimento e fornecimento de instâncias e serviços do SharePoint.

## COGNIZANT

### Visão Geral

A Cognizant afirma ter um dos maiores grupos de consultores do mundo, especializada em serviços completos de SharePoint, incluindo consultoria, desenvolvimento de aplicações, migração e gerenciamento de valor de aplicações. Como Parceira de Integração de Sistemas Certificada Microsoft Gold, ela usa uma ampla variedade de ferramentas, incluindo o Cognizant SharePoint Marketplace, o Cognizant SharePoint Migration Suite e o SharePoint Consulting Framework. A abordagem da Cognizant inclui sua Plataforma Web do SharePoint, lançada em conjunto com a Microsoft; o Cognizant SharePoint Accelerator Toolkit com uma biblioteca profunda de propriedade intelectual específica do SharePoint; e o Cognizant Global Rollout Framework, uma abordagem gradual que inclui modelos para uma variedade de situações de negócios do cliente.

### Pontos Fortes

**Fábrica padronizada de desenvolvimento:** A Cognizant segue uma abordagem padronizada da fábrica de desenvolvimento para o desenvolvimento e integração de aplicações do SharePoint com outros sistemas. A abordagem de fábrica utiliza componentes, ferramentas e estruturas reutilizáveis proprietárias (todos eles são aceleradores Cognizant) que foram criados com base na experiência de implementação e integração da empresa. A abordagem da fábrica de desenvolvimento, juntamente com os aceleradores, diminui o esforço de implementação, garante um tempo de comercialização mais rápido para os clientes e reduz o custo de implementação e integração.

**Serviços de integração de SharePoint:** A Cognizant oferece serviços de engajamento e colaboração no local de trabalho dos funcionários da última geração. Esses serviços são integrados a várias ferramentas e sistemas de colaboração, como ERP (SAP), CRM (MS Dynamics, Salesforce), BI (SSRS, Tableau, Google Analytics, Power BI, Adobe Analytics) e Enterprise Content Management (ECM) e Document Management System Integration (OpenText, Documentum).

**Avançando com o SharePoint:** A Cognizant continua estendendo suas ofertas para atender às crescentes necessidades de seus clientes no SharePoint e no espaço de colaboração. O roteiro para aprimorar a oferta inclui integração com plataformas de gerenciamento de serviços de tecnologia da informação (ITSM). O plano de investimento inclui modernização de aplicativos, bots e soluções de IA, início rápido e implementação rápida para equipes Microsoft e aplicativos de produtividade de equipes com integrações corporativas.

### Pontos de Atenção

Embora a Cognizant esteja ganhando atenção e obtendo sucesso no Brasil ao fornecer um grande portfólio de soluções de TI, os clientes devem verificar se os serviços e recursos de consultoria da empresa estão disponíveis quando necessário, considerando que o Brasil é um mercado relativamente de nicho para seus serviços de SharePoint.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Cognizant continua a ser uma líder de pensamento e serviços em transformação digital, incluindo implementação e integração do SharePoint.

## DXC TECHNOLOGY

### Visão Geral

A Microsoft e as empresas que se fundiram para se tornar a DXC são parceiras estratégicas há mais de 30 anos. Juntas, elas lideram os clientes em suas jornadas de transformação digital, fornecendo soluções inteligentes e seguras. A rede global de 20.000 especialistas certificados e treinados da Microsoft utiliza a plataforma Microsoft para criar conexões entre pessoas, dados e processos que ajudam os clientes a obter insights, agilidade, controle e segurança necessários para navegar com confiança no cenário digital em evolução. A DXC oferece uma variedade de serviços relacionados ao SharePoint, dentro do seu portfólio de Serviços de Mensagens e Colaboração e implementações e/ou transições para o Azure, Office 365 e modernização de software corporativo. A empresa reporta ter mais de 10.000 funcionários de SharePoint em todo o mundo.

### Pontos Fortes

**Diferenciação colaborativa:** Ao usar o SharePoint como chave para sistemas e operações colaborativas, a DXC destaca a solução como principal diferencial em um ambiente global de negócios/local de trabalho colaborativo digital. Os recursos de monitoramento e de relatório de serviço da DXC fornecem visibilidade total da disponibilidade e desempenho do serviço, onde quer que o conteúdo dos clientes possa residir.

**Serviços de integração híbrida:** A DXC fornece uma plataforma gerenciada de broker de nuvem que permite que as empresas se concentrem em agregar valor aos clientes. Fornecendo uma visão única dos ativos de TI, a DXC pode operar como um broker e ajudar os clientes a otimizar e gerenciar cargas de trabalho na nuvem híbrida e no ambiente tradicional de TI. Ao combinar a DXC Agility Platform e a experiência de consumo de serviços front-end com recursos de políticas, provisionamento e blueprinting, a empresa oferece um recurso de intermediação de nível corporativo que dá suporte a uma ampla variedade de provedores de serviços em nuvem e fora dela.

**Sistema de Gerenciamento de Documentos e Registros no SharePoint:** A DXC pode implementar o Sistema de Gerenciamento de Documentos e Registros (DRMS) com o objetivo de centralizar registros, gerenciando um grande volume de dados. A prática da DXC no SharePoint permite uma navegação rápida até o local exato do registro e a integração do DRMS com outros sistemas internos ou externos.

### Pontos de Atenção

A DXC é o resultado de uma fusão entre HP e CSC em 2017. Desde então, a empresa vem lutando para atender às expectativas do mercado em jornadas de transformação digital no Brasil. Os clientes devem estar cientes da falta de recursos e da possibilidade de reagendamento da entrega do projeto.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A DXC trata a implementação e integração do SharePoint com uma abordagem corporativa e como uma solução colaborativa.

## FCAMARA

### Visão Geral

O Grupo Fcamara foi formado por uma empresa de consultoria em tecnologia e de desenvolvimento de empreendimentos. As operações da empresa no Brasil vêm crescendo, desenvolvendo soluções digitais para empresas dos setores de comércio eletrônico, turismo, varejo, saúde e logística. A parceria com a Microsoft credencia a FCamara com várias competências, tornando-a especialista em nuvem, local de trabalho moderno e colaboração. A capacidade da empresa de atuar na integração do SharePoint é bem reconhecida pela Microsoft no Brasil.

### Pontos Fortes

**Colaboração de conteúdo:** A FCamara possui a acreditação de colaboração e conteúdo da Microsoft e ajuda as organizações a implementar o SharePoint como uma solução de gerenciamento de documentos. Apesar de a Microsoft não promover o SharePoint para colaboração em equipe, ele gerencia o armazenamento de conteúdo e é reconhecido por permitir a colaboração de conteúdo.

**Integração ponto a ponto:** A FCamara permite a integração do Microsoft SharePoint nas empresas com a ajuda de especialistas certificados. A empresa escreve o código customizado entre dois pontos extremos para garantir a conectividade. Ela também aplica produtos e ferramentas de terceiros para estabelecer conectividade em ambientes complexos, envolvendo várias aplicações, serviços e sistemas.

**Foco na melhoria dos negócios:** A FCamara aborda as iniciativas do SharePoint como parte de suas iniciativas e melhorias comerciais associadas, que incluem capacidade de colaboração, criação e controle de conteúdo e portais de intranet/Internet e corporativos para acesso e disseminação de informações.

**Do local à nuvem:** A FCamara combina ativamente serviços gerenciados, especificamente para instâncias herdadas do SharePoint local, com serviços de migração e integração para permitir transições suaves para instâncias baseadas na nuvem.

### Pontos de Atenção

A FCamara está cada vez mais adquirindo clientes e expandindo sua cobertura de mercado. Quanto mais clientes, maior a demanda por complexidade, obrigando a empresa a investir em mais certificações e especialistas com recursos para atender às demandas do mercado.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A FCamara é Parceira Microsoft Gold em várias competências, tornando-a uma provedora de serviços especializada em integração do SharePoint.

## IBM

### Visão Geral

A IBM se estabeleceu como um nome líder no desenvolvimento, uso, implementação e integração do SharePoint. Embora a IBM ofereça sua solução proprietária, o FileNet Content Manager, ela continua a operar como uma parceira da Microsoft com o conhecimento e as competências necessárias em SharePoint. Com base em sua experiência em oferecer uma ampla gama de soluções de colaboração, gerenciamento de arquivos e gerenciamento de documentos (embora não estejam mais presentes/disponíveis no mercado) e conhecimento adquirido na oferta de serviços de implementação e integração de SharePoint, a IBM possui considerável experiência na criação, implementação e integração de SharePoint no local e na nuvem.

### Pontos Fortes

**De implementações simples e comuns a complexas:** A IBM tem uma experiência considerável com soluções da Microsoft e trabalhou em um grande número de projetos do SharePoint com empresas de médio e grande porte. Seus recursos abrangem implementações no local ou na nuvem, desenvolvimento, configurações, administração e migrações. Ela também auxilia as organizações a integrar seus sistemas locais ao Office 365, ao SharePoint Online, Azure e Dynamics 365.

**Conjunto extenso de opções de integração:** A equipe de SharePoint da IBM ajuda os clientes a incluir uma ampla variedade de opções de integração com suas necessidades específicas. Além de integrar o SharePoint a outros sistemas corporativos, como SAP, Salesforce e Microsoft Dynamics 365, a IBM também auxilia os clientes em projetos de integração personalizados que envolvem soluções personalizadas.

**Kits Abrangentes de Ativação de Soluções (SEK):** Com base em sua experiência de integração com clientes, a IBM criou e documentou uma extensa SEK para cada um dos serviços de integração que oferece. O uso desses kits permite a rápida identificação da solução de integração, adaptando-a aos requisitos do cliente. Isso elimina a necessidade de recriar documentos de arquitetura, calculadoras de preços, planos de pessoal e de entregas para fornecer uma rápida resposta aos clientes.

### Pontos de Atenção

A IBM é conhecida por conflitos entre grupos e divisões dentro da empresa. Até o momento, as dificuldades de coordenação e obtenção de um bom alinhamento não interferiram e afetaram a qualidade do trabalho de suas equipes, mas há chances de falta de comunicação e atrasos na prestação de serviços.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A IBM possui uma vasta experiência no desenvolvimento de arquivos, documentos e soluções colaborativas. Portanto, a empresa tem uma posição de liderança nos serviços de integração de SharePoint no mercado local.



## SOFTWAREONE

### Visão Geral

A SoftwareONE vem evoluindo e crescendo ao longo dos anos. A empresa estabeleceu uma estratégia definitiva de fusões e aquisições e a executa ao longo dos anos. De acordo com essa estratégia, a SoftwareONE adquiriu novos campos de especialização e os distribui por toda a organização global. Ela executa a maioria dos projetos, para clientes de todos os tamanhos, com recursos internos em consultoria e serviços em data centers ou ambiente de várias nuvens. A SoftwareONE é uma Parceira Microsoft Gold e oferece um conjunto completo de soluções para ajudar os clientes a projetar, implementar e integrar sua estratégia de tecnologia.

### Pontos Fortes

**Bibliotecas de documentos agregadas:** A SoftwareONE usa uma variedade de ferramentas (o SharePoint é uma delas) para facilitar a colaboração e simplificar a vida profissional. Apesar desses benefícios, pode ser um desafio acompanhar todos os documentos dessas diferentes ferramentas. Portanto, a SoftwareONE selecionou o Windows File Explorer, Teams, OneDrive e SharePoint como os agregadores ideais de todas as bibliotecas de documentos.

**SharePoint no Office 365:** A SoftwareONE reconhece o dinamismo do SharePoint no Office 365 e cria conhecimento entre os clientes sobre a necessidade e os meios para implementar as alterações. A empresa ajuda as empresas a adotar procedimentos sustentáveis, com técnicas modernas e integradas de gerenciamento de mudanças, e a superar os desafios de adaptar a plataforma. O suporte proativo ao gerenciamento de mudanças também garante um uso aprimorado.

**Implantação contínua:** A SoftwareONE é capaz de aplicar o DevOps como implantação contínua para conectar processos de gerenciamento de alterações dinamicamente ao SharePoint para permitir a integração, mesmo para novos produtos e versões otimizadas de soluções desenvolvidas. A SoftwareONE fornece aos usuários canais de comunicação otimizados para garantir que sejam informados com antecedência e que possam se acostumar com as mudanças na interface e nas operações do usuário. Idealmente, isso significaria incluir os usuários desde o primeiro dia, o que lhes daria a oportunidade de dar voz às suas expectativas e também de manter-se atualizados sobre as mudanças esperadas.

### Pontos de Atenção

A SoftwareONE está crescendo ao adquirir mais clientes no Brasil. Ao executar sua estratégia de M&A (fusões e aquisições), a empresa está melhorando suas capacidades de serviço e expandindo suas áreas de especialização. A SoftwareONE precisa investir em comunicação pública para informar o mercado sobre suas habilidades e promover seus casos públicos.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A SoftwareONE é uma Parceira Microsoft Gold e oferece um conjunto completo de soluções para ajudar os clientes a projetar, implementar e integrar estratégias de tecnologia.

## SOLO NETWORK

### Visão Geral

A Solo Network foi fundada em 2002 e tem visto um crescimento consistente. A empresa vem adquirindo experiência no fornecimento de soluções, consultoria, implementação e gerenciamento de produtos dos principais fornecedores de tecnologia. Com mais de 5.000 clientes no Brasil, um grande número de certificações, equipes técnicas altamente treinadas e habilidades comprovadas, a empresa possui os recursos para implementar e integrar a solução do SharePoint. A Solo Network é uma Parceira Microsoft LSP e CSP, o que a qualifica para oferecer soluções e serviços a todos os perfis de clientes no país.

### Pontos Fortes

**Soluções integradas na nuvem:** A Solo Network oferece ferramentas para armazenamento, serviços de computação, banco de dados, rede e serviços móveis para garantir economia de tempo e recursos e permitir que as equipes de TI realizem ações estratégicas. Os especialistas da Solo Network têm desenvolvido uma ampla gama de serviços que permitem aos clientes inovar, testar e implementar aplicações em uma plataforma aberta e flexível.

**Ferramentas de produtividade:** A Solo Network desenvolveu um conjunto de ferramentas de produtividade baseadas nas soluções do Office 365, incluindo o SharePoint. Os clientes que usam essas ferramentas podem trabalhar de qualquer lugar, aproveitando a colaboração de documentos em tempo real, com suporte para telefonia digital. Além disso, todos os usuários têm acesso a caixas de correio, calendários e contatos compartilhados, videoconferências e bate-papo, o que aumenta a produtividade sem aumentar os custos. Este serviço também oferece uma alta taxa de disponibilidade (99,99%) e segurança de dados.

**Monitoramento unificado (NOC):** Por meio do serviço de monitoramento unificado desenvolvido pela Solo Network, os clientes podem manter seus ambientes estáveis e seguros. Também conhecido como NOC (Network Operations Center), esse serviço de monitoramento inclui suporte especializado (resposta e solução) para garantir eficiência e acessibilidade ao ambiente do SharePoint, independentemente de onde os clientes estejam localizados.

### Pontos de Atenção

A Solo Network vem crescendo e comprovando sua capacidade de entrega. No entanto, ao passo em que a empresa adquire mais clientes e vê mais complexidade nas demandas, ela precisaria adquirir mais credenciamentos e expertise da Microsoft.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Solo Network é uma parceira da Microsoft com muitas certificações Gold e tem a capacidade de implementar e integrar a solução do SharePoint.

## UNISYS

### Visão Geral

A Unisys é uma empresa global de TI e Parceira Microsoft Gold Cloud Platform. É especializada no fornecimento de soluções focadas no setor, com clientes com protocolos de segurança avançados no governo, serviços financeiros e mercados comerciais. Suas ofertas incluem transformação digital e ambientes operacionais de software para computação corporativa de alta intensidade. A Unisys é uma MSP Especialista do Microsoft Azure e demonstra competências em várias áreas.

### Pontos Fortes

**Serviços de planejamento e migração:** A Unisys fornece soluções da Microsoft para planejamento e migração. Isso é feito simplificando e acelerando a migração para o Office 365 com o SharePoint hospedando o armazenamento de dados, reduzindo simultaneamente os riscos e mantendo a produtividade do usuário durante todo o processo de migração e além. Depois de avaliar, projetar e criar uma solução que melhor se adapte aos negócios de um cliente, a Unisys realiza uma implantação piloto para um conjunto diversificado e representativo de usuários, personas e aplicações. Em seguida, ela executa a migração da empresa, empregando processos repetíveis que incluem treinamento do usuário final, comunicação contínua e suporte holístico.

**Serviços de Consultoria em Aplicações da Unisys:** Com base na vasta experiência adquirida na entrega de vários projetos de aplicações, a Unisys ajuda seus clientes a elaborar planos de implementação e oferece recomendações para definir uma estratégia de aplicação que seja viável e facilmente adaptável ao ambiente de TI de um cliente. Todas as iniciativas de aplicações são avaliadas e alinhadas com as principais prioridades de negócios e as melhores práticas conhecidas pela Unisys.

**Serviços gerenciados:** A Unisys possui conhecimento e experiência para dar suporte às demandas dos clientes em serviços gerenciados e terceirização. Ao oferecer o ambiente ClearPath Forward, a Unisys pode garantir o desempenho máximo, independentemente da falta de pessoal e de recursos, permitindo que a solução do SharePoint funcione como serviços de conteúdo corporativo do cliente.

### Pontos de Atenção

Os serviços da Unisys são projetados para organizações de grande escala. Clientes do mercado intermediário podem considerar seus serviços grandes demais para suas necessidades.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Unisys é uma MSP Especialista do Microsoft Azure e demonstra competências em várias áreas, incluindo a integração do SharePoint.

## VENHA PRA NUVEM

### Visão Geral

A Venha Pra Nuvem vem obtendo sucesso no mercado brasileiro por causa de sua forte parceria com a Microsoft. A empresa integra o SharePoint a outras soluções da Microsoft que fazem parte do local de trabalho moderno.

### Pontos Fortes

**Ampla experiência:** A Venha Pra Nuvem possui considerável experiência na solução SharePoint, fornecendo serviços de implementação e integração com métodos e equipes de especialistas. A empresa realiza a avaliação de vários *sites* de projetos e *sites* de departamentos e vários portais e repositórios, estabelecendo proprietários e consumidores de conteúdo.

**Integração completa com sistemas corporativos:** A Venha Pra Nuvem tem mais de 15 anos de experiência em oferecer a solução SharePoint. Seu profundo conhecimento da aplicação e a equipe de especialistas bem experiente permite que os clientes preparem seu ambiente para a integração, seja para o SharePoint Online ou o SharePoint Server.

**Mobile-first e habilitado para nuvem:** A Venha Pra Nuvem possui profundo conhecimento e especialistas no Microsoft SharePoint Framework, que é um modelo de desenvolvimento e um conjunto de ferramentas que podem ser construídas sobre o SharePoint. Este SharePoint Framework segue o conceito mobile-first e é habilitado para nuvem, portanto, funciona bem com o SharePoint Online e outros componentes do pacote de produtividade comercial do Office 365.

### Pontos de Atenção

A Venha Pra Nuvem tem uma vasta experiência na implementação do SharePoint. Ela deve estar alinhada de forma estratégica com a Microsoft no que diz respeito à proposta de valor do SharePoint, a fim de orientar e dar suporte a clientes que buscam colaboração e ambiente de trabalho moderno. O Microsoft Teams está absorvendo a maioria dos objetivos de colaboração e a Venha Pra Nuvem deve estar alinhada com esta nova proposição.



## 2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Venha Pra Nuvem possui um conhecimento significativo e mais de 15 anos de experiência na solução SharePoint.

## RISING STAR: PROCESSOR

### Visão Geral

A Processor é uma parceira da Microsoft com várias credenciais e competências Gold na implementação e integração do SharePoint. Atua na América Latina, onde desenvolve, vende e implementa soluções e serviços em TI com foco no mercado corporativo. Ao longo dos anos, a Processor desenvolveu um conjunto de habilidades por meio de projetos entregues com eficiência em todos os setores e complexidades de negócios do cliente.

### Pontos Fortes

**Certificação de colaboração e conteúdo:** Com seu credenciamento na competência de colaboração e conteúdo, a Processor está qualificada para ajudar os clientes a buscar o SharePoint no local ou online. Independentemente do tamanho ou da indústria de seus clientes, a empresa permite que eles implementem ou integrem a solução.

**Estrutura avançada de entrega de serviços:** A Processor atua no mercado brasileiro há mais de 30 anos. Durante esse período, desenvolveu o conhecimento para criar uma estrutura avançada e sofisticada de entrega de serviços em nuvem usando a tecnologia Microsoft. O LiveCloud Processor, oferecido pela empresa, é uma solução dinâmica para plataformas de nuvem pública ou híbrida e inclui uma série de soluções integradas.

**Gerenciamento completo de ambiente de TI:** A Processor auxilia os clientes na conectividade por meio de tecnologia avançada e no monitoramento e operações, oferecendo soluções com flexibilidade, custos otimizados e alta disponibilidade de recursos.

**Consultoria em tecnologia:** A Processor desenvolveu ampla capacidade em consultoria de tecnologia envolvendo diferentes soluções, incluindo a implementação e integração do Microsoft SharePoint. Com equipes de consultoria multidisciplinares e experiência abrangente, a Processor atende às demandas dos clientes em sua jornada de transformação digital.

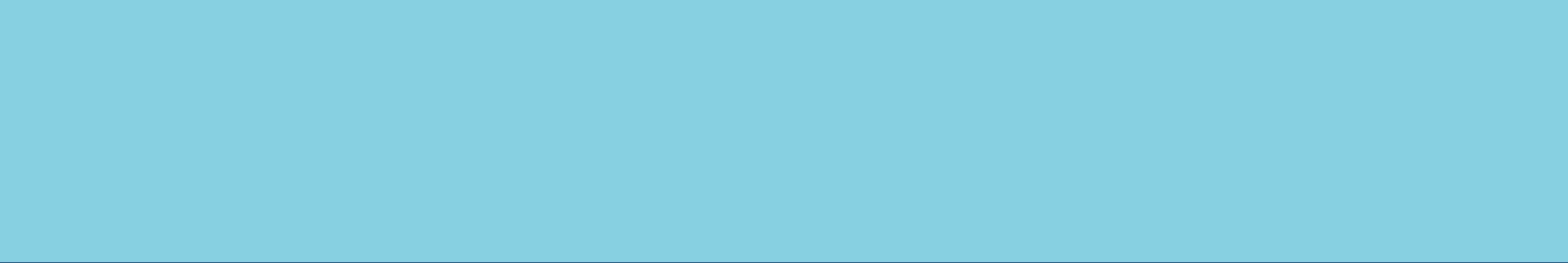
### Pontos de Atenção

A Processor tem aumentado seu pool de clientes por causa de sua parceria com a Microsoft. No entanto, independentemente das várias certificações da Microsoft, as grandes organizações devem estar cientes de que a eficácia dos conhecimentos ou recursos da empresa pode depender da complexidade do projeto.



## 2020 ISG Provider Lens™ Rising Star

A Processor é uma provedora de serviços brasileira e parceira da Microsoft capaz de implementar e integrar a solução SharePoint.



# Metodologia

## METODOLOGIA

### TÍTULO 2

O estudo de pesquisa “ISG Provider Lens™ 2020 - Microsoft Ecosystem” analisa os fornecedores/prestadores de serviços de software relevantes no mercado dos Estados Unidos, com base em um processo de pesquisa e análise em várias fases, e posiciona esses provedores com base na metodologia ISG Research. O estudo foi dividido nas seguintes etapas:

1. Definição do mercado do Microsoft Ecosystem;
2. Uso de pesquisas baseadas em questionário de prestadores/fornecedores de serviços em todos os tópicos de tendências;
3. Discussões interativas com prestadores de serviços/fornecedores quanto às capacidades e casos de uso;
4. Utilização dos bancos de dados internos da ISG e o conhecimento e a experiência do consultor (onde aplicável);
5. Análise e avaliação detalhadas de serviços e documentação de serviços com base nos fatos e números recebidos de fornecedores e outras fontes.
6. Uso dos seguintes critérios-chave de avaliação:
  - Estratégia e visão;
  - Inovação;
  - Reconhecimento da marca e presença no mercado;
  - Cenário de vendas e parceiros;
  - Amplitude e profundidade do portfólio de serviços oferecidos;
  - Avanços tecnológicos.



# Autores e Editores



## Mauricio Ohtani, Autor

Analista

Analista e Autor, Mauricio Ohtani traz uma vasta experiência na área de pesquisa dos mercados de serviços brasileiro e latino-americano. Mauricio é um parceiro consultor sênior da TGT Consult no Brasil. Com mais de 30 anos de experiência, desenvolveu e atuou em diferentes funções no mercado de tecnologia da informação para diversos setores verticais, dando suporte a muitos países na América Latina. Antes da TGT e do ISG, Mauricio foi vice-presidente de área da Gartner Inc., responsável pelos negócios de pesquisa e consultoria no Brasil e na América Latina.



## Blair Hanley Frank, Editor

Analista Principal

Blair atua como analista corporativo do ISG, cobrindo tópicos que incluem inteligência artificial, computação em nuvem e transformação Agile/DevOps. Este ano, ele está fornecendo contexto corporativo para os relatórios ISG Provider Lens sobre os ecossistemas de provedores de serviços em torno de nuvem privada/híbrida, nuvem pública, Microsoft, SAP e Next-Gen ADM. Ele fornece aos tomadores de decisão de TI corporativos conselhos líderes de mercado sobre as principais tendências tecnológicas por meio de notas de pesquisa e consulta pessoal. Desde que ingressou no ISG em 2018, Blair tem fornecido aos clientes informações sobre como suas estratégias se encaixam nas tendências tecnológicas emergentes que estão moldando os mercados em todo o mundo e como as novas tecnologias podem ajudá-los a gerar melhor valor comercial.



# Autores e Editores



## Jan Erik Aase, Editor

Diretor

Jan Erik Aase é diretor e analista principal do ISG. Ele tem mais de 35 anos de experiência como cliente corporativo, provedor de serviços, consultor e analista do ISG. Jan Erik tem responsabilidade geral pelos relatórios ISG Provider Lens™, incluindo os relatórios Archetype, centrados no comprador, e os relatórios de Quadrantes, focados nos pontos fortes dos provedores e na atratividade do portfólio. Ele define a agenda de pesquisa e garante a qualidade e consistência da equipe do Provider Lens™.

# ISG Provider Lens™ | Quadrant Report

## Maio 2020

© 2020 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa global líder em consultoria e pesquisa de tecnologia. Uma parceira de negócios confiável para mais de 700 clientes, incluindo 75 das maiores 100 empresas do mundo, a ISG é comprometida em ajudar corporações, organizações do setor público e fornecedores de serviços e de tecnologia a alcançar a excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa se especializa em serviços de transformação digital, incluindo serviços de automação, análises de dados e nuvem; consultoria de fornecimento; governança gerenciada e de risco; serviços de fornecimento de rede; estratégia de tecnologia e design de operações; gerenciamento de mudança; inteligência de mercado, pesquisa e análise de tecnologia. Fundada em 2006, com base em Stamford, Conn., a ISG emprega mais de 1.300 profissionais, operando em mais de 20 países – uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência no mercado, expertise profunda em indústria e tecnologia, capacidades analíticas e de pesquisa de qualidade internacional com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.